

- умови кредитування;
- конкуренцію;
- сезонні коливання;
- життєвий цикл товару та інші.

Прогноз продажу представляє собою розрахунок можливого впливу перерахованих факторів. Однак, включення в розрахунок значної кількості факторів при побудові прогнозової моделі вважається не виправданим, оскільки підвищення точності і надійності приводить до значного ускладнення обчислювальної роботи. До того ж багато факторів дублюють чи взаємозаміщують один одного. Тому рекомендується включати в економіко-математичну модель прогнозу продажу лише два-три основних фактори.

Є чимало методів прогнозування попиту, починаючи від відносно простих методів до методів, які використовують складні математичні процедури і ЕОМ. Методика для конкретного випадку залежить від виду продукції, характеру передбачуваного ринку збуту і основних детермінантів росту попиту.

УДК 336.717.3

Поліщук К. -ст. гр. ЗФБС-16-2М

Житомирський державний технологічний університет

РОЗВИТОК ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Науковий керівник: к.е.н, доцент Новак О.С.

Polischuk K.O.

ZhytomyrStateTechnologicalUniversity

THE DEVELOPMENT OF DEPOSIT OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS

Supervisor: Novak O.S.

Ключові слова: банківські ресурси, залучені кошти, депозитні ресурси, депозит.

Keywords: bankresources, raisedfunds, depositresources, deposit, bank.

Головною метою банківського менеджменту у сфері політики мобілізації ресурсів слід вважати створення оптимальної ресурсної бази, яка за умови найменших видатків на формування фінансових ресурсів сприятиме підтримці стабільного рівня доходів, репутації банку на рівні, достатньому для залучення ним необхідних грошових ресурсів на вигідних умовах. Основним джерелом залучення комерційними банками фінансових ресурсів є депозити.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», депозит – це кошти в готівковій або в безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їхніх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладникові відповідно до законодавства України та умо вдовговору.

Депозит має ряд переваг в порівнянні з іншими джерелами формування банківських фінансових ресурсів, адже комерційні банки самостійно розробляють

деPOSITну політику, а отже встановлюють вигідні процентні ставки, строки та мінімальні суми вкладів, що дозволяє одночасно управляти ліквідністю.

Якщо розглянути сучасний стан розвитку банківського ринку депозитних послуг, то простежується тенденція до зростання депозитного портфеля банківської системи. За даними національного рейтингового агентства "Рюрік", протягом 2016 року сукупний обсяг клієнтського портфелю банківської системи України збільшився на 14,2% та станом на 01.01.2017 р. відповідав 807,07 млрд. грн. За строковим характером в клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Однак яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року. Тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу встановилася з вересня 2015 року. Станом на 01.01.2017 р. їх сума відповідає 411,59 млрд. грн., що дорівнює 48,2% сукупного портфелю коштів клієнтів (42,5% на початок 2016 року). В цілому частка довгострокових депозитів протягом 2016 року скоротилася до 19,6% (20,3% на початок року). На сучасному етапі є ряд проблемних питань, які уповільнюють процес залучення кошти на банківські вклади. Зокрема, це низький рівень довіри населення до комерційних банків внаслідок їх масштабного банкрутства протягом останніх двох років, відсутність системи гарантування вкладів юридичних осіб, низькі процентні ставки в національній валюті у порівнянні з темпами інфляції. Так, темп інфляції в 2015 році становив 43,3%, а максимальні ставки за банківськими депозитами коливались на рівні 20 % - 22 %.

Ефективність роботи банку щодо залучення додаткових грошових коштів та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку банківських послуг багато в чому залежать від впровадження нових депозитних продуктів. Однак важливо зазначити, що запровадження та розширення інноваційних банківських послуг має поєднуватись із постійним вдосконаленням традиційних напрямів обслуговування клієнтів.

Таким чином, сучасна депозитна політика вітчизняних банків потребує постійного вдосконалення. Серед основних напрямів підвищення її ефективності можна назвати:

1. Удосконалення нормативно-правового регулювання захисту коштів фізичних та юридичних осіб, що знаходяться на депозитному рахунку.

2. Вирішення проблеми асиметричності інформації через створення інформаційної системи доступності та правдивості інформації щодо ліквідності, платоспроможності, прибутковості і рентабельності банків.

3. Спрощення режиму функціонування депозитних рахунків, а саме: порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків, застосування строкових вкладів із додатковими внесками.

4. Створення вигідних умов для активізації застосування банками цінових та нецінових методів маркетингової політики, що надає можливість запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, покращити якість обслуговування, підвищити зацікавлення фізичних і юридичних осіб у розміщенні своїх коштів на депозитних рахунках банку.

5. Покращення якості обслуговування клієнтів за рахунок використання нових інформаційних технологій у банківській сфері, а також підвищення кваліфікації працівників банку.

Зміцнення капітальної бази та забезпечення ефективної депозитної політики вітчизняних банків, інтеграція банківської системи України у світовий фінансовий простір значною мірою залежить від зростання обсягів капіталу. Достатній його рівень дає змогу банку зберегти платоспроможність і вплинути на рівень надійності банківської установи. Тому перспективою подальших досліджень у цьому напрямку стане питання про необхідність забезпечення достатнім рівнем капіталу банківської системи України.